

**LISTĂ DE ACȚIUNI PENTRU ASIGURAREA  
CONTINUITĂȚII ÎN ÎNTREPRINDERILE MICI – CUM  
SĂ SUPRAVIEȚUIȚI ȘI SĂ PROSPERAȚI DUPĂ  
COVID-19**



## Introducere

Rezultatul circumstanțelor fără precedent generate de COVID-19 este faptul că multe întreprinderi se confruntă cu provocări nemaîntâlnite până în acest moment. Pentru multe întreprinderi mici, existența unui consilier de încredere la care să poată apela pentru asistență și îndrumări pe parcursul acestei crize este deosebit de importantă.

Practicile mici și mijlocii (PMM-uri) cunosc în amănunt activitatea clienților lor și dețin multe dintre aptitudinile specializate necesare pentru a-i ajuta să navigheze aceste vremuri dificile.

Natura și amploarea asistenței necesare va depinde de o multitudine de factori, inclusiv sectorul de activitate, rezervele de numerar și performanța întreprinderii înainte de epidemia de COVID-19. În etapele incipiente ale crizei, au fost necesare îndrumări pentru a accesa ajutoarele și subvențiile guvernamentale. Acum, multe întreprinderi se confruntă cu o perioadă prelungită de circumstanțe în schimbare (adică „următorul normal”) și continuă să aibă nevoie de asistență și sfaturi de încredere. Un profesionist contabil poate facilita gestionarea eficientă și reducerea riscurilor, poate arăta cum să fie luate măsurile adecvate și poate consolida întreprinderea pe termen mediu și lung.

Lista de verificare pentru asigurarea continuității în întreprinderile mici este un instrument de diagnosticare care să ajute la navigarea acestor vremuri caracterizate de perturbări, și care tratează două aspecte principale – sarcinile de management financiar, respectiv sarcinile de management strategic. Nu se intenționează ca aceasta să reprezinte o listă de dispoziții exhaustivă, ci mai degrabă un instrument care să ajute la identificarea măsurilor prioritare ce necesită o atenție imediată.



## Sarcini de management financiar

Acuratețea și promptitudinea informațiilor financiare sunt esențiale. Trebuie analizate următoarele sarcini de management financiar pentru a înțelege cum evoluează întreprinderea și pentru a identifica sectoarele care necesită măsuri imediate.

| Activitate   | Măsuri de luat în considerare  | Comentarii |
|--|--|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Întocmiți, revizuiți și analizați situațiile financiare:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ O situație a performanței financiare (situația veniturilor și cheltuielilor/profitului și pierderii)</li> <li>✓ O situație a poziției financiare (bilanț)</li> <li>✓ O situație a fluxurilor de trezorerie</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Situația profitului și pierderii, bilanțul și situația fluxurilor de trezorerie pot ajuta la identificarea problemelor la timp pentru a permite luarea unor măsuri corective</li> <li>❑ Calculați indicatorii cheie din situațiile financiare, cum ar fi indicatorul capitalului circulant și indicatorul de rulaj al stocurilor</li> </ul>   |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Întocmiți și revizuiți previziunile privind fluxurile de trezorerie pe 3, 6 și 12 luni, folosind scenariul cel mai optimist, scenariul cel mai pesimist și scenariul de bază</li> <li>➤ Îmbunătățiți poziția lichidității</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Actualizați periodic previziunile privind fluxurile de trezorerie pentru a reflecta evenimentele reale și monitorizați pozițiile curente de numerar</li> <li>❑ Tratați insuficiențele de numerar viitoare, de exemplu, ce cheltuieli pot fi reduse (cum ar fi călătoriile și marketingul), ce operațiuni pot fi oprite temporar</li> <li>❑ Investigați cât timp poate continua activitatea înainte ca fluxurile de trezorerie să devine negative</li> <li>❑ Analizați pașii pentru a crește volumul de numerar care intră în întreprindere, de exemplu, prin concentrarea pe liniile de produse/servicii care continuă să se vândă bine</li> <li>❑ Accesați surse de finanțare externă (cum ar fi facilitatea de descoperit de cont)</li> </ul> |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Determinați ce activități ale întreprinderii sunt eligibile pentru ajutoare sau subvenții guvernamentale COVID-19</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Analizați ajutoarele/subvențiile/împrumuturile disponibile și criteriile de eligibilitate</li> </ul>  |            |

| Activitate   | Măsurile de luat în considerare   | Comentarii |
|--|---|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizați o analiză a sensibilității cu modificări ale ipotezelor în vederea întocmirii previziunilor</li> </ul>  | <p>Analizați:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Dacă vânzările ar scădea și mai mult, de exemplu, cu 15 sau 20%</li> <li><input type="checkbox"/> Impactul pierderii unui client important</li> <li><input type="checkbox"/> Incapacitatea unui furnizor important de a livra</li> <li><input type="checkbox"/> Cât timp ar putea întreprinderea să îndure aceste pierderi?</li> <li><input type="checkbox"/> Scenariul cel mai optimist și scenariul cel mai pesimist pentru poziția de exploatare și poziția financiară în următoarele 3, 6 sau 12 luni</li> </ul>  |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți elementele de capital circulant, inclusiv: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Soldurile stocurilor</li> <li>✓ Numerarul la bănci</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Un volum mai mic de vânzări poate însemna că valoarea stocurilor necesită fie o reducere, fie eliminarea în cazul uzurii stocurilor</li> <li><input type="checkbox"/> Reciclați, reconvertiți sau cedați stocurile vechi/cu rulaj redus</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați posibilitatea unor vânzări în condiții speciale, pentru a reduce pierderile proiectate aferente stocurilor</li> <li><input type="checkbox"/> Revizuiți politicile de achiziții pentru a preveni cheltuielile excesive pentru stocuri</li> </ul>   |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți balanța registrului de creanțe/debitori</li> <li>➤ Analizați ordinele de plată programate și termenele de plată ale clienților</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Identificați clienții cu restanțe mari și urmăriți plata – pot fi negociate planuri de plată, de exemplu, debite directe pentru a plăti solduri vechi (și a colecta unele noi)</li> <li><input type="checkbox"/> Facturați imediat după prestarea serviciului sau livrarea produsului</li> <li><input type="checkbox"/> Revizuiți ordinele de plată programată pentru a planifica pentru orice extinderi sau contractări ale activității necesare pe termen scurt, de exemplu, clienții cresc sau anulează comenzile și, dacă da, care este riscul de credit?</li> <li><input type="checkbox"/> Luați în calcul verificarea solvabilității și introducerea unor limite pentru clienții noi/existenți</li> <li><input type="checkbox"/> Pot fi introduse noi procese pentru a permite plata online</li> <li><input type="checkbox"/> Luați în considerare factoringul creanțelor pentru a disponibiliza numerar</li> </ul> |            |

| Activitate   | Măsuri de luat în considerare  | Comentarii |
|--|--|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți evaluarea pe piață a anumitor active</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Implicați un contabil sau un evaluator specializat, după caz</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați ce active ar putea fi vândute pentru a obține numerar</li> <li><input type="checkbox"/> Reanalizați sau amânați cheltuielile de capital sau investițiile semnificative</li> </ul>   |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți balanța registrului de creditori/datorii</li> <li>➤ Revizuiți contractele cu furnizorii sau termenele de plată</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Examinați opțiunile de a amâna sau renegocia plățile financiare, de exemplu, tranșe mai mici, reduceri pentru plata anticipată, termene de plată mai lungi</li> <li><input type="checkbox"/> Revizuiți livrarea bunurilor de către furnizori, de exemplu, renegociați clauzele de exclusivitate</li> <li><input type="checkbox"/> Verificați furnizorii alternativi pentru articolele esențiale</li> <li><input type="checkbox"/> Revizuiți contractele pentru a înțelege obligațiile contractuale și pentru a vedea dacă, având în vedere circumstanțele, comenzile pot fi schimbate în funcție de necesități (de exemplu, anulate, reduse sau majorate)</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați amânările plăților oferite de organismele de reglementare</li> <li><input type="checkbox"/> Investigați clauzele contractuale de forță majoră</li> </ul>                       |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți împrumuturile bancare, contractele de leasing, cardurile de credit și alte surse de finanțare: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verificați graficele de rambursare și cerințele de lichiditate</li> <li>✓ Verificați conformitatea cu clauzele restrictive aferente împrumuturilor</li> </ul> </li> <li>➤ Revizuiți angajamentele financiare, cum ar fi contractele de leasing pentru birouri și echipamente</li> <li>➤ Verificați ce active constituie garanții pentru ce împrumuturi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Înțelegeți ce este necesar pentru a îndeplini obligațiile pe termen scurt</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați opțiunile pentru a obține finanțare externă sau a renegocia plățile financiare prin angajamente de împrumut (sau rata dobânzii) și luați în calcul planurile de restructurare a datoriilor</li> <li><input type="checkbox"/> Notificați imediat banca dacă întreprinderea încalcă o clauză restrictivă aferentă unui împrumut (sau preconizează o astfel de încălcare în viitorul apropiat)</li> <li><input type="checkbox"/> Discutați termenele contractului de leasing imobiliar și opțiunile de plată a chiriei cu proprietarul</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați opțiunile de anulare a contractului de leasing</li> <li><input type="checkbox"/> Negociați o concesiune pentru contractele de leasing pentru birouri și echipamente</li> </ul> |            |

## Sarcini de management strategic

Este important să revizuiți strategia de afaceri, planul și procedurile operaționale, în special dacă au avut loc modificări semnificative.

| Activitate   | Măsuri de luat în considerare   | Comentarii |
|--|---|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asigurați sănătatea și siguranța angajaților</li> <li>➤ Permiteți munca de la distanță acolo unde este posibil</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Analizați operațiunile la distanță, inclusiv efectele asupra sistemelor și proceselor și modificările acestora</li> <li>❑ Furnizați echipament IT personalului care poate lucra de acasă</li> <li>❑ Permiteți flexibilitatea personalului și echilibrul între viața profesională și cea personală</li> <li>❑ Asigurați personalului echipament de protecție dacă este necesar</li> <li>❑ Gestionați așteptările legate de productivitate și disponibilitate, de exemplu, programe de lucru alternative și transport sigur</li> <li>❑ Empatizați cu provocările și problemele angajaților, de exemplu, modificarea politicilor referitoare la concediile de odihnă și de boală</li> <li>❑ Pregătiți spațiile de lucru împotriva contaminării și asigurați-vă că acestea sunt curățate și dezinfectate cu atenție</li> </ul> |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asigurați leadership și o comunicare clară către personal</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Țintiți către mesaje frecvente și viteză mai degrabă decât perfecțiune – sporiți numărul punctelor de contact pentru interacțiunea pe aspecte care nu sunt legate de serviciu, de exemplu, organizați evenimente sociale virtuale</li> <li>❑ Luați în calcul modalități de menținere a moralului, productivității și implicării</li> <li>❑ Inspirați creativitatea, inovarea și procesul decizional la toate nivelurile</li> <li>❑ Consolidați încrederea, sprijiniți personalul și înțelegeți preocupările de natură emoțională și importanța bunăstării personale</li> <li>❑ Fiți transparent în ceea ce privește planurile operaționale viitoare</li> <li>❑ Solicitați idei personalului privind modul în care întreprinderea ar putea supraviețui și prospera</li> </ul>   |            |

| Activitate   | Măsuri de luat în considerare   | Comentarii |
|--|---|------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revizuiți dispozițiile reglementărilor</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Verificați amânarea termenelor de depunere pentru raportările financiare și fiscale</li> <li>❑ Analizați dacă ar fi avantajoasă depunerea anticipată – de exemplu, depunerea anticipată ar putea conduce la un acces mai rapid la asistența guvernamentală sau la rambursări</li> <li>❑ Analizați orice dispoziții noi aferente COVID-19, cum ar fi interzicerea formării grupurilor</li> </ul>  |            |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Actualizați planul strategic</li> <li>➤ Realizați o analiză SWOT (puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Elaborați sau actualizați imediat planul de continuitate a activității și cuantificați expunerea la risc – recunoașteți faptul că aceasta este o criză fără precedent</li> <li>❑ Determinați ce produse sau servicii sunt esențiale pentru continuitatea fluxurilor de trezorerie și ar trebui păstrate</li> <li>❑ Concentrați-vă pe serviciile/produsele pentru care există cea mai mare cerere – maximizând volumul și profitabilitatea</li> <li>❑ Analizați dacă ar trebui realocate resurse pentru a amplifica anumite activități sau dacă contractarea de personal independent sau angajarea de personal temporar</li> <li>❑ Revizuiți opțiunile și analizați potențialul de a vă reorienta către oportunități noi și diferite de a obține venituri sau către piețe alternative – analizați cum să satisfaceți nevoi și cereri diferite ca urmare a modificărilor în comportamentul clientului</li> <li>❑ Analizați noi moduri de a vă desfășura activitatea și de a furniza produse/servicii clienților</li> <li>❑ Centralizați procesul decizional cu personalul de bază</li> <li>❑ Permiteți modificările structurale și analizați efectele pe termen lung – acestea nu vor afecta doar prezentul, ci și viitorul apropiat și îndepărtat – analizați măsurile de tranziție necesare pentru a explora și a ajunge la „noul normal”</li> </ul> |            |

| Activitate  | Măsuri de luat în considerare  | Comentarii |
|---|--|------------|
| <p>➤ Stabiliți sau creșteți prezența online a întreprinderii</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Cu clienți care stau acasă și cumpără online, luați în considerare stabilirea sau creșterea prezenței online pentru a ajunge la acești clienți, de exemplu, printr-un website direct și rețelele de socializare</li> <li><input type="checkbox"/> În ceea ce privește vânzările online, analizați cel mai bun mod de a furniza produse sau servicii clienților</li> </ul>  |            |
| <p>➤ Rămâneți aproape de clienți – modul în care răspunde întreprinderea va fi esențial pentru fidelitatea pe termen lung și riscul de deteriorare a reputației</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Prioritizați interacțiunea cu clientul, de exemplu, luați legătura periodic cu clienții-cheie cu privire la operațiunile și serviciile încă disponibile.</li> <li><input type="checkbox"/> Luați în considerare oferte pentru clienți care să ajute la menținerea relației cu aceștia fără a părea oportuniste</li> <li><input type="checkbox"/> Interacționați online cu clienții acolo unde este posibil</li> <li><input type="checkbox"/> Utilizați o varietate de mijloace de comunicare – e-mail, video, rețele de socializare etc., dar nu neglijați contactul telefonic direct pentru a asigura acea notă personală</li> <li><input type="checkbox"/> Valorificați sistemele existente de management al relațiilor cu clienții (CRM) și datele aferente</li> <li><input type="checkbox"/> Analizați cum să mențineți serviciile oferite clienților prin mijloace alternative</li> </ul> |            |
| <p>➤ Întocmiți, actualizați/revizuiți „Manualul de politici”:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Revizuiți autorizările personalului în ceea ce privește cheltuielile</li> <li>✓ Luați în calcul riscul de fraudă</li> <li>✓ Informați și educați personalul cu privire la politicile dvs.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Revizuiți controalele interne adecvate pentru a proteja activele, inclusiv: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ aprobarea tranzacțiilor</li> <li>✓ nivelul de autorizare pentru toate plățile, acceptarea contractelor cu furnizorii clienții</li> <li>✓ renegocierea termenelor (plată, livrare etc.)</li> <li>✓ acces securizat la sistemele online</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> Deoarece poate exista un risc de fraudă sporit, discutați cu personalul cu privire la măsurile de prevenție și identificați dacă sunt respectate politicile și procedurile</li> </ul>   |            |



| Activitate   | Măsuri de luat în considerare   | Comentarii |
|--|---|------------|
| <p>➤ Revizuiți și actualizați sistemele IT, inclusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Licențele necesare pentru a utiliza programele informatice sunt la zi</li> <li>✓ Capacitățile digitale sunt sporite, iar protocoalele de securitate cibernetică sunt puse în funcțiune</li> <li>✓ Sunt realizate frecvent back-upuri și acestea sunt păstrate în altă locație</li> <li>✓ Sunt îndeplinite necesitățile de formare a personalului</li> <li>✓ Documentația planului de recuperare după dezastru a fost revizuită</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Dacă este posibil, investiți suplimentar în securitatea cibernetică</li> <li>❑ Fiți conștient de creșterea infracțiunilor cibernetice și a escrocheriilor prin e-mail – gândiți-vă de două ori înainte de a împărtăși date confidențiale ale companiei</li> <li>❑ Asigurați-vă că sunt utilizate versiuni actualizate ale programelor informatice, că nu există copii neautorizate și că numărul de licențe este adecvat pentru a acoperi numărul de utilizatori</li> <li>❑ Testați, în condiții de vârf, lățimea benzii, infrastructura VPN și măsurile de protecție pentru siguranța datelor</li> <li>❑ Testați dacă personalul știe cum să restaureze un back-up și dacă acesta funcționează</li> <li>❑ Organizați cursuri de pregătire privind instrumentele online și ședințe virtuale</li> <li>❑ Desemnați un „campion” pentru fiecare program informatic pentru a impulsiona transferul de cunoștințe practice la nivel intern</li> </ul> |            |
| <p>➤ Revizuiți acoperirea poliței de asigurare a întreprinderii, inclusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tipul de poliță</li> <li>✓ Suma acoperită</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Analizați dacă asigurarea acoperă întreruperea activității, pierderile financiare, insolvența, asigurările de viață, înlocuirea veniturilor etc.</li> </ul>  |            |
| <p>➤ Căutați moduri de a reduce utilizarea resurselor în cadrul întreprinderii. Luați în considerare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Personalul necesar</li> <li>✓ Utilizarea apei, electricității, gazului, benzinei/motorinei</li> <li>✓ Utilizarea furnizorilor locali dacă este posibil</li> <li>✓ Eliminarea etapelor sau proceselor neproductive</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>❑ Revizuiți nivelul personalului și de cine este nevoie pentru a menține operațiunile esențiale; analizați redundanțele, reducerea compensării, orele de lucru; analizați opțiunile de concediu fără plată</li> <li>❑ Reduceți dividendele acționarilor</li> <li>❑ Identificați oportunitățile de reducere a costurilor, de exemplu, reduceți călătoriile și divertismentul</li> </ul>   |            |



## Resurse COVID-19 din cadrul rețelei IFAC

În calitate de colector de informații, IFAC a înființat o [pagină web](#) dedicată COVID-19, cu resurse, îndrumări și sfaturi esențiale de la organizațiile profesionale contabile (PAO) și alte părți interesate.

Categoriile de subiecte includ auditul; raportarea financiară; continuitatea activității și gestionarea crizelor; și bunăstarea profesională și personală.

Obiectivul nostru este de a ajuta organizațiile și indivizii să-și demonstreze abilitatea de a se adapta, de a inova și de a gestiona această evoluție rapidă a situației.

## Rețeaua de informații

Vizitați [IFAC Knowledge Gateway](#) (Rețeaua de informații a IFAC) pentru articole, videoclipuri și resurse relevante pentru profesia contabilă globală și înregistrați-vă pentru a primi *The Latest*, un buletin de știri care apare o dată la două săptămâni și sintetizează conținutul nou-adăugat.

IFAC, împreună cu organizațiile sale membre, servește interesul public prin îmbunătățirea relevanței, reputației și valorii profesiei contabile globale. Cele trei obiective strategice ale IFAC sunt:

- Contribuirea la elaborarea, adoptarea și implementarea unor standarde și îndrumări internaționale de calitate ridicată și promovarea acestora;
- Formarea unei profesii pregătite pentru viitor; și
- Asumarea rolului de purtător de cuvânt pentru profesia globală.

Pentru mai multe informații, vă rugăm să trimiteți un e-mail la [christopherarnold@ifac.org](mailto:christopherarnold@ifac.org).

Proiectele de expunere, Documentele consultative și alte publicații ale IFAC sunt publicate de IFAC și fac obiectul drepturilor de autor ale acesteia.

IFAC nu își asumă responsabilitatea pentru pierderile cauzate niciunei persoane care acționează sau decide să nu acționeze în baza materialului din această publicație, indiferent dacă astfel de pierderi sunt cauzate de neglijență sau de alte motive.

Sigla IFAC, „International Federation of Accountants” și „IFAC” sunt mărci înregistrate și mărci de serviciu ale IFAC în SUA și în alte țări.

Drepturi de autor © 2020 ale International Federation of Accountants (IFAC). Toate drepturile rezervate. Este necesară permisiunea scrisă a IFAC pentru reproducerea, stocarea, transmiterea sau pentru utilizarea acestui document în scopuri similare. Contactați [permissions@ifac.org](mailto:permissions@ifac.org).

ISBN: 978-1-60815-443-2

Documentul „Listă de acțiuni pentru asigurarea continuității în întreprinderile mici – cum să supraviețuiți și să prosperați după Covid-19” publicat de International Federation of Accountants (IFAC) în mai 2020 în limba engleză, a fost tradus în limba română de Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR) în mai 2020 și este utilizat cu permisiunea IFAC. Textul aprobat al tuturor publicațiilor IFAC este cel publicat de IFAC în limba engleză. IFAC nu își asumă nicio responsabilitate pentru acuratețea și caracterul complet al traducerii sau pentru orice acțiuni care ar putea decurge ca urmare a acesteia.

Textul în limba engleză al documentului „Listă de acțiuni pentru asigurarea continuității în întreprinderile mici – cum să supraviețuiți și să prosperați după Covid-19” © 2020 al IFAC. Toate drepturile rezervate.

Textul în limba română al documentului „Listă de acțiuni pentru asigurarea continuității în întreprinderile mici – cum să supraviețuiți și să prosperați după Covid-19” © 2020 al IFAC. Toate drepturile rezervate.

Titlul original: The Small Business Continuity Checklist – How to Survive and Thrive Post Covid-19, ISBN 978-1-60815-443-2

Contactați [permissions@ifac.org](mailto:permissions@ifac.org) pentru permisiunea de a reproduce, a stoca, a transmite sau a utiliza acest document în alte scopuri similare.

International Federation of Accountants  
529 Fifth Avenue  
New York, NY 10017  
USA  
+1 (212) 286-9344  
[www.ifac.org](http://www.ifac.org)



 [@IFAC\\_SMP](https://twitter.com/IFAC_SMP)

 [IFAC SMP Community](https://www.linkedin.com/company/ifac-smp-community)

 [International Federation of Accountants](https://www.facebook.com/InternationalFederationofAccountants)